

2/2023

≡ *edrone*

Strategie, z którymi osiągniesz sukces

URATUJ • PORZUCONE • KOSZYKI

Spis treści

Wprowadzenie

Od czego warto zacząć, o czym pomyśleć, dlaczego warto ratować porzucone koszyki, na czym się skupić! 3

Plan działania

Poznaj plan działania, który zapewni Ci sukces w wysłycie scenariusza 12

O czym warto pamiętać?

Porady, pomysły, które warto wdrożyć i wykorzystać, by osiągnąć sukces. 30

Podsumowanie

Wszystko o czym warto pamiętać zebrane w jednym miejscu. 31

o edrone

W dzisiejszym dynamicznym świecie e-commerce innowacyjne rozwiązania są kluczem do sukcesu dla firm dążących do osiągnięcia wyższego poziomu zaangażowania klientów, zwiększenia sprzedaży i budowania trwałych relacji biznesowych. I dlatego pojawiajemy się my!

Co z nami zyskasz?

Masz w ręku (a raczej na monitorze) e-book-gotowiec, który przybliży Cię do stworzenia najbardziej przydatnych rozwiązań, jakich potrzebuje Twój e-commerce, aby ratować porzucone koszyki!

Dzięki temu pozbędziesz się żmudnych, powtarzalnych zadań i uprościsz procesy, które mogą pochłaniać cenne godziny Twojej pracy.

Zobacz portfolio →

Warsztaty

Baza wiedzy →

Pamiętaj, że możesz na nas liczyć! Zespół Service pracuje **od poniedziałku do piątku, w godzinach 9-17** i chętnie odpowiada na wszystkie wątpliwości pod adresem **hello@edrone.me**

Jesteś po onboardingu?

Sprawdź, co już masz!

uruchomione 4 scenariusze automatyzacji z sekcji
angażuj

zaimportowana **baza klientów**

wysłany newsletter **z polityką prywatności**

uruchomiony **element on-site**

uruchomiony **zapis do newslettera**

**Czegoś Ci brakuje?
No to do dzieła!**

Jak korzystać z tego e-booka?

Sprawdź, których z poniższych automatyzacji jeszcze nie masz wdrożonych. Zobacz przykłady wiadomości oraz sposoby ich zastosowania.

Część z nich już funkcjonuje w Twoim sklepie?

Zwróć zatem uwagę na tips&tricks, którymi się dzielimy, a wynikają z doświadczenia pracy z ponad tysiącem klientów na co dzień.

Zacznij tutaj →

Zapamiętaj...

Jeśli będziesz mieć jakieś pytania, nie wahaj się i skontaktuj z nami pod adresem **hello@edrone.me**.
Nasz niezawodny dział Supportu pomoże Ci w każdej kwestii!

DLACZEGO tego potrzebujesz?



DLACZEGO tego potrzebujesz?

W dzisiejszym świecie elektronicznego handlu coraz większa liczba konsumentów korzysta z możliwości zakupów online. Jednakże jednym z najczęstszych problemów, z jakim spotykają się przedsiębiorcy internetowi, jest porzucanie koszyków przez klientów.

Dowiedz się, jak temu zapobiec!



”

Ludzie zapomną co powiedziałaś,
zapomną co zrobiłaś,
ale nigdy nie zapomną tego,
jakie uczucia w nich wywołałaś



~ Maya Angelou

Czy porzucenie koszyka to strata tylko dla sprzedawcy?

Sprzedawca

Sprzedawca ponosi koszt utraconych możliwości.

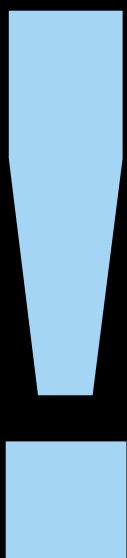
Zainwestował zasoby w celu zapewnienia, że klient znajdzie jego sklep na konkurencyjnym rynku, przeprowadzi poszukiwania i dokona wyboru interesujących go produktów.

Konsument

Dla klienta jest to strata przede wszystkim w kontekście czasu poświęconego na przeglądanie oferty i wybór produktów.

Jest to również często rozczarowanie dla klienta, który miał nadzieję zakupić wybrany produkt.

Dlaczego klienci porzucają koszyk?



Zauważ, że...

bardzo łatwo można wywnioskować, iż wiele czynników wpływa na to czy klient podejmie decyzję o finalizacji zakupu, czy zdecyduje się jednak porzucić koszyk.

Narodziło się więc pytanie: **co robić?** Jak ratować porzucone koszyki? Edrone przybywa z kompendium wiedzy i rozwiązaniami, które warto wdrożyć.

Roadmap

Poznaj 5 kroków do sukcesu!

1. □

Automatyzacje mailowe

Nie trać klientów w ostatniej chwili – zadbaj o to, by dokończyli swoje zakupy. Razem z Tobą!

2. □

On-site Twoim przyjacielem!

Stwórz wartościowe i angażujące treści, które przyciągną uwagę Twojej grupy docelowej. Nie tylko drogą mailową!

3. □

Podpowiedz produkty komplementarne

Wykorzystaj zgromadzone informacje o klientach do personalizacji komunikacji i ofert.

4. □

Uproszczenie procesu zakupowego:

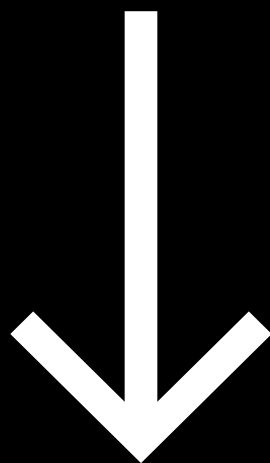
Sprawdź, czy proces zakupowy na Twojej stronie internetowej jest intuicyjny i łatwy do zrozumienia.

5. □

Analiza i optymalizacja

Regularnie monitoruj i analizuj swoje działania!

Poznaj plan działania, aby osiągnąć sukces



Wykorzystaj scenariusz „Porzucony koszyk”

1

Ponad **88%** wszystkich zakupów online kończy się porzuceniem koszyka, co przekłada się na dosłownie tryliony dolarów strat!

To zdarza się wszystkim sklepom internetowym, więc niektórzy zaakceptowali to i traktują jako część biznesu. **ALE TY NIE MUSISZ!** Z naszą pomocą możesz temu zaradzić.



Czy wiesz, że...

aż 44% osób porzucających koszyki chciałoby otrzymać wiadomość przypominającą?



Ciekawostka...

Ratowanie porzuconych koszyków jest **najczęściej używanym scenariuszem** przez klientów edrone.

Tylko w pierwszym kwartale 2021 roku Recman – na każde wysłane 1000 maili do swoich klientów – zarobił około 8875zł! **Niesamowite!**

Średni wskaźnik Open Rate wiadomości przypominających wyniósł **aż 41%!**

Co zawiera Idealna wiadomość?

1.

Temat - wzbudź ciekawość!

Powinien być chwytliwy
i przekonujący!

2.

Personalizacja treści

Pokochaj personalizację!
Użyj imienia klienta, aby budować
z nim relację!

3.

Treść

Zadbaj o intrygujący tekst
przypominający o porzuconym
koszyku!

4.

Anażujące CTA

Aby nie tracić czasu
i bezpośrednio przejść do
pozostawionych produktów!

5.

Korzyści

Podkreśl, co klient zyska
poprzez zakup danego produktu!



PYTANIE

Jaki wpływ na komunikację z klientami ma personalizacja?

ODPOWIEDŹ

Siła personalizacji odgrywa ogromną rolę w przypadku ratowania koszyków!

Klienci o wiele chętniej reagują na wiadomości przeznaczone specjalnie dla nich, dlatego nie zapomnij o dodaniu w wiadomości elementów dynamicznych oraz tagów przypisujących imię!

ZOBACZ PRZYKŁADOWE
REALIZACJE



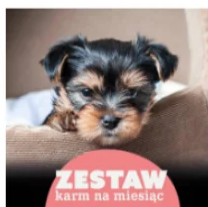
MÓJ NOS PODPOWIADA MI

ŻE COŚ ZOSTAŁO W TWOIM KOSZYKU

KARMA DLA PSA KARMA DLA KOTA DLA CIEBIE AKCESORIA NOWOŚCI PROMOCJE O NAS BLOG

Hej

Twój koszyk mnie przyciągnął, nos mnie do niego zaprowadził, a on się nie mylił :)
Wróć do niego koniecznie, bo ktoś może Cię wyprzedzić :)



Mokra karma dla psa...



Zabawka Duvo Sznur...



Dr. Seidel olyn do o...

Wracam do koszyka!

FINALIZUJĄC ZAKUPY

WYBIERZ SOBIE PRODUKT ZA 1 GR Z KARUZELI PREZENTOWEJ



PRZEJDŹ DO SKLEPU

KONTAKT

607 551 111
sklep@dolina-noteci.pl
infolinia czynna w godz. 7-17 (pon.-pt.)



Produkty przygotowane pod moim okiem



Szybka darmowa dostawa i zwrot



Karmy wolne od polepszczy smaku i sztucznych aromatów

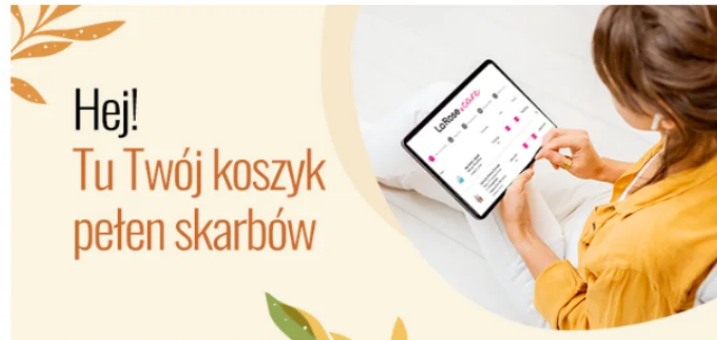


Zakupy u polskiego producenta



W celu wycofania zgody na komunikację wystarczy, że klikniesz TUTAJ.

LaRose *care*



Hej!
Tu Twój koszyk
pełen skarbów

Cześć !

Oto produkty, które ostatnio trafiły do Twojego koszyka.
Zebrałyśmy je dla Ciebie w jednym miejscu.

Nie czekaj i dokończ swoje zakupy już teraz!



I'm from Mugwort sh...



PURITO DermHA-3 Liq...



Dr.Ceuracle - Hyal ...

LaRose *care*

Zapraszamy
do zakupów

DO SKLEPU



LaRose Sp. zo.o.
Urzędnicza 36
91-312 Łódź



515 899 961



sklep@larose.care

Administratorem, czyli podmiotem decydującym o tym, jak będą wykorzystywane Państwa dane osobowe jest La Rose Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Urzędnicza 36, 91-312 Łódź, KRS 0000406275, NIP 118-208-21-38, REGON 145915141. Masz prawo do edycji swoich danych osobowych lub ich usunięcia. Jeśli nie chcesz otrzymywać więcej wiadomości od nas, kliknij **Unsubscribe**.



PYTANIE

Po jakim czasie wysyłać wiadomości przypominające?

ODPOWIEDŹ

Tak naprawdę wszystko zależy od Twojej oferty, jaką posiadasz. Poznaj naszą propozycję:

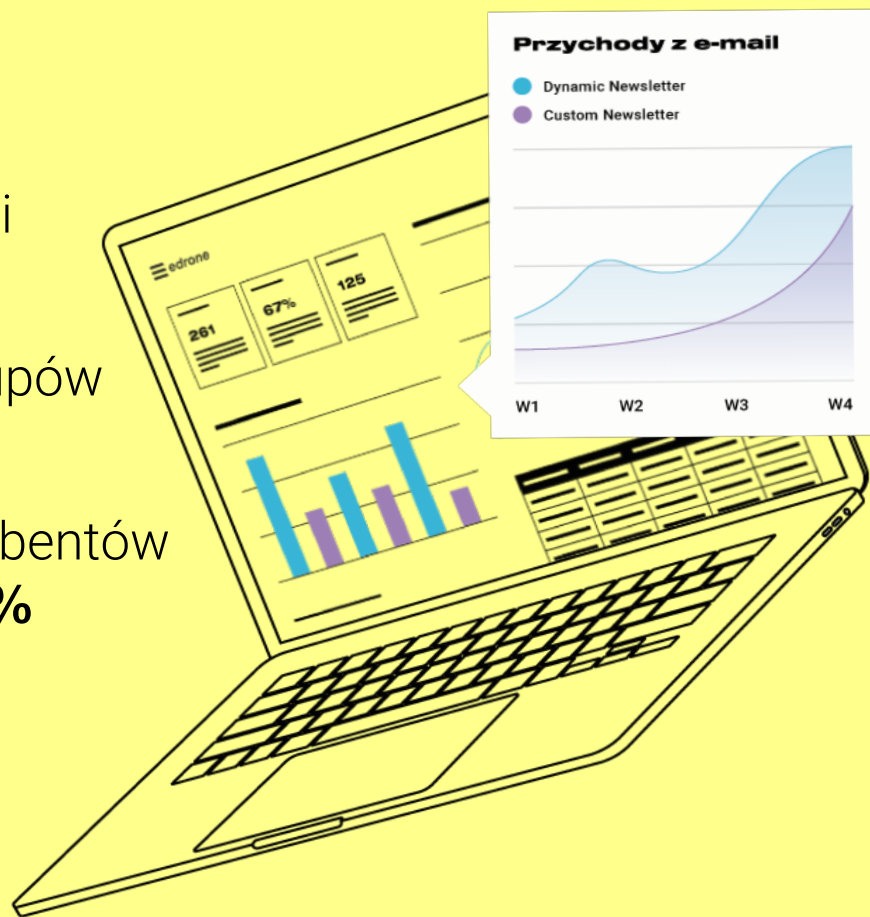
Pierwsza wiadomość – w ciągu 2-3 godzin od porzucenia koszyka.

Druga wiadomość – w ciągu pierwszej doby.

Zmień swój sklep online w maszynę sprzedażową

Co zyskasz?

- Wzrost częstotliwości zakupów średnio o **35%**
- Wzrost wartości zakupów klienta średnio o **45,3%**
- Przyrost listy subskrybentów o 45,3% średnio o **118,9%**
- Wzrost przychodów średnio o **22,4%**



Aktywny on-site, aby przeprowadzić klienta!

2

Jeśli chcesz zmniejszyć ilość porzuconych koszyków w Twoim e-commerce możesz także stworzyć exit pop-upy wyzwalane konkretną akcją użytkownika. Ten **łatwy w użyciu element** daje Ci szansę na uratowanie większej liczby koszyków.

Forma i treść pop-upu nie powinna być nachalna, lecz przekonująca. **Zaoferuj coś w zamian!**



Czy wiesz, że...

Możesz dodać do on-site kod zniżkowy lub informację o darmowej dostawie? →



PYTANIE

Jak szybko on-site powinien pojawić się klientowi na stronie?

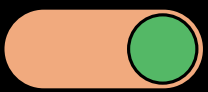
ODPOWIEDŹ

Idealny on-site nie przeszkadza klientowi podczas ścieżki zakupowej, a wręcz przeciwnie – jest dodatkowym czynnikiem angażującym.

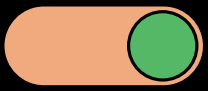
Pop-up powinien wyświetlić się najwcześniej **po kilkunastu sekundach lub po konkretnej akcji, np. chęci opuszczenia sklepu.**

Zobacz więcej →

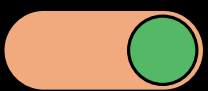
Oto kilka sprawdzonych treści do Twojego pop-up!



Zostań z nami! Mamy dla Ciebie 10% kod rabatowy na Twoje zamówienie.



Ups! Coś poszło nie tak? Skorzystaj z darmowej dostawy i zdobądź produkty, które właśnie Cię zainteresowały.



Już uciekasz? Co powiesz na 5% rabatu na każdy z Twoich artykułów?



Poczekaj! Promocja na Twoje produkty kończy się dziś. Jesteś pewien, że ich nie potrzebujesz?

Podpowiedz klientom

produkty

komplementarne

3

Dzięki takiemu podejściu zachęcisz ich do dokonania dodatkowych zakupów, które doskonale pasują do wcześniej wybranych produktów. Ktoś dodał do koszyka szampon do włosów farbowanych? Dlaczego by nie zaproponować specjalnej odżywki lub produktów pielęgnacyjnych?

To rozwiązanie pozwala maksymalizować wartość koszyka, co wpływa korzystnie na Twoje przychody.



Czy wiesz, że...

Możesz wykorzystać Custom Flow i stworzyć wyjątkowe ścieżki automatyzacji? →



PYTANIE

Czy Custom Flow zezwala na rozdzielenie komunikacji pod kątem statusu subskrypcji?

ODPOWIEDŹ

Tak!

Już teraz możesz wysłać przypomnienie o porzuconym koszyku i komplementarnych produktach dla subskrybentów, a dla klientów ze statusem nieznanym pop-up informacyjny o pozostawionym koszyku, który pojawi się na stronie!

”

W świecie internetowej obsługi klienta
ważne jest, aby pamiętać,
że od konkurencji dzieli Cię
tylko jedno kliknięcie myszką



~ Douglas Warner

Uproszczenie procesu zakupowego

4

Sprawdź, czy proces zakupowy na Twojej stronie internetowej jest intuicyjny i łatwy do zrozumienia. Zminimalizuj liczbę kroków, które musi wykonać klient, aby sfinalizować transakcję. Wprowadź opcję zakupu bez konieczności rejestracji, dzięki czemu klienci nie muszą tworzyć konta, aby dokonać zakupu.

Jednak co istotne - zaopiekuj się swoimi klientami - **wykorzystaj chat!**

To może znacznie zredukować liczbę porzuconych koszyków. A przecież na tym nam zależy, prawda?

Zobacz więcej! →



PYTANIE

Jaką wartość daje posiadanie na stronie chatu?
Czy ma to wpływ na doświadczenie zakupowe?

ODPOWIEDŹ

Klienci mogą bezpośrednio zadawać pytania dotyczące produktów, którymi są zainteresowani. Szybka, konkretna odpowiedź daje konsumentom poczucie zaopiekowania, a finalnie **chętniej finalizują proces zakupowy!**

Zadbaj o optymalizację strony internetowej

5

Zastanawiasz się, co to oznacza?

Aby zoptymalizować stronę koszyka zakupowego pod kątem konwersji oraz zapewnić użytkownikom doskonałe wrażenia (UX), należy umożliwić im **łatwą edycję zawartości koszyka**. Pozwoli to na bezproblemową modyfikację produktów, liczby zamówień, a także ich cech takich jak chociażby rozmiar czy kolor.

Zobacz więcej! →

O czym warto pamiętać?

1. □

Wyraźne przyciski koszyka i edycji

Umieść wyraźne przyciski koszyka oraz ikonę edycji, które pozwolą na szybkie i intuicyjne zarządzanie zawartością koszyka.

2. □

Menu rozwijane dla edycji

Dzięki temu zmiana wybranych cech produktu będzie prosta i przyjemna.

3. □

Dynamiczna aktualizacja zawartości koszyka

Po dokonaniu zmian w edycji koszyka, natychmiast aktualizuj jego zawartość oraz wartość

4. □

Wyraźne podsumowanie koszyka

Umieść czytelne podsumowanie zawierające liczbę produktów w koszyku oraz całkowitą wartość zamówienia.

5. □

Opcje kontynuacji zakupów

Posiadaj wyraźne przyciski, które pozwolą użytkownikom wrócić do sklepu i kontynuować zakupy!

PODSUMOWANIE

Pamiętaj, że osoba, która już umieściła produkty w koszyku, **wykazywała zainteresowanie nimi**. Konwersja takiego użytkownika w płacącego klienta jest o wiele **łatwiejsza (i tańsza) niż przyciąganie zupełnie nowych odwiedzających**.

Ulepszając ogólny proces płatności i wykorzystując przemyślane kampanie porzuconych koszyków, upewnisz się, że porzucone koszyki nie staną na drodze do Twojego **sukcesu!**

Zobacz więcej! →

Ważne...

- * Klucz do sukcesu w ratowaniu porzuconych koszyków to subtelne podejście i dbałość o potrzeby klientów.
- * Zrozumienie zachowań klientów oraz stosowanie spersonalizowanych i zachęcających działań może pomóc w skutecznym ratowaniu koszyków i poprawie wyników sprzedaży w e-commerce.

Zobacz, ilu klientów nam zaufało!

Dzięki temu, że wspólnie gramy do jednej bramki
osiągnęli ogromne sukcesy:





www.edrone.me | hello@edrone.me